

LONDON

Bland det dryga hundralet montrar på elektronikutställningen Microsystems 80 finns en monter där trängseln av besökare är speciellt stark. Utställaren är svensk, den enda svenska bland alla engelska och amerikanska företag.

Den mest påtagliga anledningen till att den svenska montern är så välbesökt är det publikdragande blickfånget: en datorstyrd robot som spelar schack, den både tänker och flyttar pjäserna själv.

"Men vi säljer inte robotar", säger Bengt Svensson, försäljningschef på Sattco AB och den som basar för montern.

"Vi säljer den teknik som gör det möjligt att bygga upp alla möjliga olika datasystem."

Huvudprodukten är ett byggsystem som heter Databoard 4680, ett sextiotal olika elektronikkrets-kort som går att kombinera på olika sätt i såväl industriella som administrativa datasystem.

I montern finns också den svenska persondatorn ABC-80, datorn som tillverkas av Luxor.

Både Databoard och ABC-80 har nämligen utvecklats av ett och samma företag: Dataindustrier AB i Täby. Eftersom det rör sig om avancerade produkter som behöver mycket kvalificerat säljstöd så finns flera av nyckelpersonerna i Dataindustrier AB på plats i montern, bl a de båda ledarna Lars Karlsson och Hargot Lindmark. Den senare stöttar f o den svenska närvaron på utställningen genom att hålla föredrag på den konferens som ordnas parallellt med Microsystems.

Men trängseln kring svenskar ligger på ett djupare plan än den spännande schackroboten.

"Databoard-systemet saknar nämnvärd konkurrens här", säger Bengt Svensson.

Det som tycks vara attraktivt för de engelska industrimänniskor som besöker Sattcomontern är att Databoard höjer sig över de internationella konkur-

Konsten att sälja datateknik:

Ensam svensk utställare lockar kunder med schackspelande robot

renterna genom att vara väl beprövat på svenska marknaden, bygga på en avancerad teknik och dessutom finnas tillgängligt för omedelbar leverans.

"Vi kom i gång tillsammans med en engelsk agent i höstas", berättar Bengt Svensson, "nu börjar det märkas ett ordentligt sug efter våra produkter."

En anledning till detta är engelska statens mycket omfattande satsningar på industrin för att man ska använda produkter av just den typ som Sattco/Dataindustrier nu går in i England för att sälja.

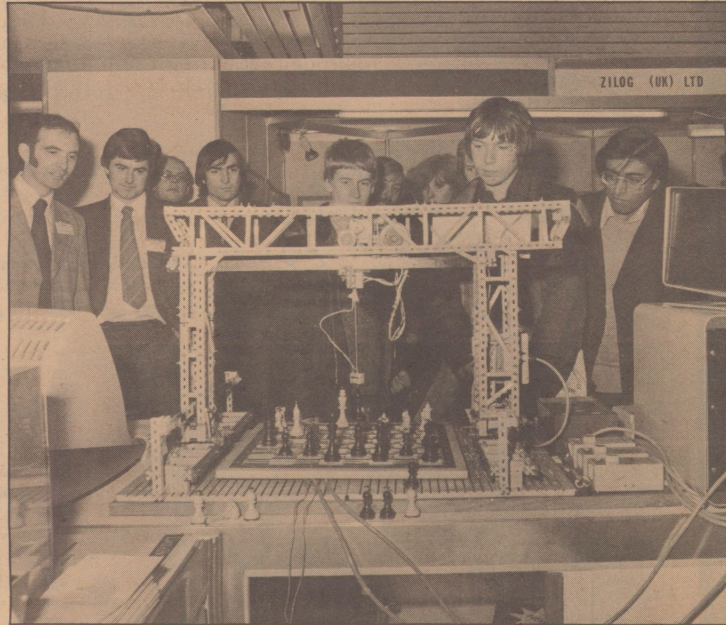
"Vi räknar med att sälja för 1 Mkr i England redan i år", säger Bengt Svensson.

Databoard-försäljningen i Sverige drog i gång på allvar i början av 1978. Under 1979 blev faktureringen i Sverige 12,8 Mkr, detta med systemprodukter som med priser från 1 200 kronor upp till 100 000 kronor.

"För att vi ska kunna expandera måste vi utanför Sverige", säger Bengt Svensson.

England är egentligen inte den primärmarknad man räknar med - "men det är av språkskäl", säger Bengt Svensson, "all den omfattande handboks-litteratur som behövs för att kunna använda Databoard finns redan framme på engelska".

Men egentligen är det Tyskland, Frankrike och Benelux som är de stora intressanta marknaderna i Europa. Här finns agenter redan i arbete med att introducera det svenska Databoard-systemet. Samtidigt som man går ut med ABC-80-datorn.



Med den här schackspelande roboten lockar Sattco till sig kunder på elektronikutställningen Microsystems 80 i London. Men roboten är inte till salu utan ett sätt att få folk intresserade av Sattcos teknik som gör det möjligt att bygga upp alla möjliga olika datasystem.

"Men sedan orkar vi helt enkelt inte med mera på ett tag. Vi är för små för att hantera en så stor produkt på fler marknader samtidigt", säger Bengt Svensson. "Enbart Västtyskland skulle kunna blockera oss helt med arbete om det lossnar där."

Databoard-försäljningen krä-

ver nämligen betydande och högt kvalificerade insatser. Det är - trots att det är ett standard-system - ingenting som kan säljas som en hyllvara.

"Vi vet att Databoard skulle kunna klara sig mycket fint på den jättelika USA-marknaden, men det får anstå... vi har fullt

sjå att klara Sverige och de delar av Europa vi nu ger oss i kast med", säger den jäktade Bengt Svensson i sin Microsystemsmonter.

Förra årets Databoard-fakturering på 12,8 Mkr räknar man med att höja till 15-20 Mkr i år.

B G WENNERSTEN

INDUSTRIAUTOMATION

MEKANIK-80

12 1/2 - 16 1/2 - 80

Malmö Mässhallar

MONTER A 129
VÄLKOMMEN!

AUTOMATISKA BORR- GÅNG- och FRÄSENHETER

Ny generation energisnåla enheter med el-motordriven spindelrotation och hydro-pneumatisk matning

bellows
AUTOMATIK PRODUKTER AB

tel. 08-774 04 25
Box 1089 141 22 Huddinge

Glasfabrik i Jordanien chans för entreprenörer

En glasfabrik, som projekteras av Sweco i södra Jordanien, kan vara intressant för svenska entreprenörer och maskinleverantörer. Det är första projektet i ett område som jordanska staten vill industrialisera.

Konsultgruppen Sweco (där VBB är huvudägare) arbetar med sitt första fabriksuppdrag i Jordanien. Det är en glasfabrik som ska byggas i staden Maan i södra delen av landet.

Sweco har under flera år arbetat med vatten- och avloppsprojekt i Amman och Jordandalen. För närvarande sysselsätter gruppen fem svenskar och 40 jordaniere i sådana projekt.

Glasprojektet stöts av jordanska staten för att få igång en industriell utveckling i Maan och regionen omkring. Idag saknas helt industri. Råvaran, kvartssand, kan tas några kilometer från fabriken.

Kapaciteten blir 18 000 ton planglas per år, varav hälften är tänkt att säljas inom landet. Resten ska exporteras till närliggande länder som Saudiarabien. Internationellt sett blir det en liten fabrik (jämförelsevis gör Pilkington i Halmstad 185 000 ton per år).

Fabriken beräknas kosta 80-100 Mkr. Sweco har projekterat den tillsammans med en fransk glaskonsult. Just nu söks entreprenadfirmor för prekvalificering. Den egentliga anbudsgivningen kommer i

sommar.

"Det är tänkbart att någon svensk firma kan ge sig på det. Men det är inte vår sak", säger projektledaren Kenneth Marelus på Sweco.

"Helt klart är att en massa delar är intressanta för svensk industri; maskineri, generatorer, kylsystem, kompressorer, pumpsystem, etc."

"Dessutom ska en massa stål och plåt köpas utifrån. Vi har inte förutsatt prefabrikation, men jag skulle tro att det vore lämpligt att bygga färdiga stålkonstruktioner och frakta dem till platsen."

Swecos andel i projektet är värt ca 1,6 Mkr. I det ingår övervakning av byggandet när det kommit igång.

PELLE BERGSTRÖM